

Euler Hermes: płynność finansowa w końcu 2010 roku

W większości branż wartość opóźnionych płatności nie uległa w ubiegłym roku zmianie – a konkretnie zmniejszeniu, którego można by oczekiwać w sytuacji kilkunastoprocentowego wzrostu produkcji. Mówiąc w skrócie – większa sprzedaż nie udrożniła jeszcze obiegu pieniądza w gospodarce, zatory płatnicze nie były mniejsze niż w dwóch poprzednich – kryzysowych latach.

Polaryzacja polityki sprzedażowej – z jednej strony duża ostrożność...

Wynika to m.in. z ostrożniejszej polityki sprzedażowej – mimo wspomnianego wzrostu produkcji w wielu branżach saldo należności nie zwiększało się lub wręcz spadło, ponieważ znacznie większa część obrotu była realizowana w formie gotówkowej, a nie odroczonej płatności. Z drugiej strony – mógł być to efekt nie ostrożności, ale konieczności wynikającej z wciąż zbyt małej dostępności źródeł finansowania (zwłaszcza dla hurtowników), w związku z czym część przedsiębiorców niektórym klientom oferować może jedynie rozliczenia gotówkowe (odroczone płatności otrzymują jedynie wybrani). Z sytuacją taką – pewnego ograniczenia kredytu kupieckiego mamy do czynienia m.in. w hurcie spożywczym czy w dystrybucji materiałów budowlanych.

... ale także skłonność do oferowania klientom dłuższych terminów płatności

Z drugiej strony – jeśli kredyt kupiecki jest dostępny, to w wielu branżach obserwujemy zjawisko jego wydłużania przez sprzedających. Dostosowują oni w ten sposób warunki sprzedaży do możliwości odbiorców – chcąc w ten sposób poprawić swoją konkurencyjność, wiedząc jednocześnie, że skrócenie terminów płatności nie zaowocuje szybszym wpływem gotówki. Można to oceniać jako elastyczne dostosowanie do realiów – pieniądze otrzymuje się w zbliżonym terminie, a dłuższy kredyt kupiecki wykorzystać można jako atut w walce konkurencyjnej o odbiorcę, tak przecież obecnie cennego. Przykładem może być chociażby branża agrochemiczna, tworzyw sztucznych czy AGD.

Problemy dotyczyły głównie firmy mniejsze, bez zaplecza finansowego

W ubiegłym roku największe problemy z płynnością finansową miały firmy z sektora MSP, duże przedsiębiorstwa radziły sobie lepiej. Podjęły one bowiem działania naprawcze w poprzednich, kryzysowych latach, obniżając koszty m.in. poprzez narzucenie niższych marż swoim mniejszym dostawcom bądź dystrybutorom. Efektem jest m.in. spadek rentowności w wielu gałęziach hurtu – a nawet de facto jej brak. Duża część hurtowników sprzedaje po kosztach, rentowność uzyskując jedynie na otrzymywanych od producentów tzw. bonusach za realizację planu sprzedażowego. Hurtownicy de facto kredytują obecną wymianę handlową w wielu branżach, sami mając niską rentowność, co rodzi duże ryzyko utraty płynności w pogoni za kreowaniem wyższego obrotu. Efektem jest więc wzrost w statystykach upadłości liczby hurtowników o 45% w stosunku do 2009 roku.

... a także branże związane z inwestycjami

Wskazując kolejny gorzej radzący sobie w 2010 roku fragment gospodarki warto zwrócić uwagę na branżę budowlaną. Odzwierciedleniem jej słabszej kondycji był wzrost liczby upadłości w budownictwie o 25% - co więcej, upadały firmy budowlane zdecydowanie większe niż rok wcześniej (wg. obrotu największa firma w 2009 roku miała 124 mln obrotu, a największa upadłość budowlana w 2010 roku to firma o obrocie 375 mln złotych). Już trzeci rok z rzędu pogarsza się spływ należności hurtowni z tytułu dostaw materiałów budowlanych: w terminie otrzymywały one od firm budowlanych średniorocznie (w skali miesiąca monitorowane należności od ok. 30 tys. odbiorców na kwotę 600-700 mln złotych):

- w 2007 roku – 76% wartości należności
- w 2008 roku – 69% wartości należności
- w 2009 roku – 64% wartości należności
- w 2010 roku – 61% wartości należności

Wobec spadku inwestycji w ciągu pierwszych trzech kwartałów kolejną branżą, która odczuwała zwiększone problemy z zatorami płatniczymi była dystrybucja materiałów elektroinstalacyjnych (obecnie w terminie hurtownicy ci otrzymują jedynie średniorocznie 70% wartości należności od firm instalacyjnych – a średnio monitorowane w skali miesiąca należności w tej branży wynoszą ok. 1,1 mld złotych). W tej branży większym problemem od zwiększonej wartości przeterminowań jest rosnąca ich długość – dystrybutorzy pieniądze otrzymywali (średni termin płatności plus opóźnienie) po 79 dniach w 2008 roku, 84 dniach w 2009 roku a następnie po 89 dniach w 2010 roku.

Kolejna branża, w której za wcześnie jeszcze na mówienie o przewyżczeniu trudności to m.in. producenci mebli. Za dostawy głównych komponentów do produkcji – płyt - wciąż płacili nie lepiej niż dwa lata temu. Producenci płyt meblowych otrzymywali w terminie średniorocznie :

- w 2008 roku – 88% wartości należności
- w 2009 roku – 83% wartości należności
- w 2010 roku – 78% wartości należności

Przepływy finansowe w większości branż nie powróciły do stanu sprzed kryzysu

W pozostałych branżach nie widać natomiast jak na razie znaczącej poprawy w spływie należności w porównaniu do „kryzysowych” lat – dla przykładu:

Dystrybutorzy stali otrzymywali w terminie średniorocznie (w skali miesiąca monitorowane sa należności od ok. 13-15 tys. odbiorców na kwotę 800-1200 mln złotych):

- w 2008 roku –74% wartości należności
- w 2009 roku – 72% wartości należności
- w 2010 roku –74% wartości należności

Producenci art. spożywczych otrzymywali w terminie średniorocznie (w skali miesiąca monitorowane sa należności od ok. 15 tys. odbiorców na kwotę 1,8-2 mld złotych):

- w 2008 roku –79% wartości należności
- w 2009 roku – 81% wartości należności
- w 2010 roku –81% wartości należności

Producenci tw. sztucznych otrzymywali w terminie średniorocznie (w skali miesiąca monitorowane sa należności od ok. 13-15 tys. odbiorców na kwotę 800-1200 mln złotych):

- w 2008 roku –78% wartości należności
- w 2009 roku – 77% wartości należności
- w 2010 roku –76% wartości należności

Pewna ocena trendu w FMCG po pierwszym kwartale

Gorączka przedświąteczna w branżach dóbr konsumpcyjnych oznacza zwiększone zamówienia ze strony odbiorców (dystrybutorów), za które należności regulowane są z pewnym opóźnieniem. Tak jest od lat, a nierzadko na początku roku dostawcy nie tylko nie otrzymują jeszcze należności za ostatni kwartał ubiegłego roku, ale uzupełniać jeszcze muszą puste po przedświątecznym boomie magazyny hurtowników, zaciągających tym samym kolejne zobowiązania. Sytuację w tych branżach da się więc ocenić z większą precyzją na koniec pierwszego kwartału, gdy znany będzie stopień jak i tempo spłaty zobowiązań zarówno z końca ub. roku jak i z początku bieżącego.

Euler Hermes jest liderem na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jednym z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Euler Hermes zatrudnia ponad 6 000 pracowników w 50 krajach. Oferuje kompleksowe usługi w zakresie zarządzania należnościami. Skonsolidowany obrót grupy Euler Hermes w 2010 roku wyniósł 2,15 miliarda euro. Euler Hermes rozwinął międzynarodową sieć nadzoru, która umożliwia analizę stabilności finansowej 40 milionów przedsiębiorstw. Grupa obejmuje swoimi gwarancjami transakcje handlowe na całym świecie na kwotę 633 mld euro.

Euler Hermes, członek grupy AGF oraz Allianz, jest notowany na giełdzie Euronext w Paryżu. Agencja Standard & Poor's przyznała grupie oraz należącym do niej spółkom zależnym rating AA-

W Polsce grupa Euler Hermes jest obecna od 1999 roku. Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. oferuje ubezpieczenia należności handlowych oraz gwarancje ubezpieczeniowe. Jednocześnie druga spółka działająca na polskim rynku - Euler Hermes Collection Sp. z o.o. oferuje windykację należności, raporty handlowe, ocenę ryzyka oraz program analiz branżowych. Obsługę klienta zapewnia Euler Hermes Services Sp. z o.o. Usługi doradztwa prawnego świadczy Euler Hermes, Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.